

COMENTARIOS DE LA DISCUSIÓN

compilados por Reinhard Liehr

En la discusión se destacó la primordial importancia que tuvieron los *mercados* tanto para la producción de materias primas como para la producción de mercancías manufacturadas; es decir, se vio la relevancia que tuvieron los mercados regionales o nacionales y el consumo interno en los países latinoamericanos así como los mercados en las zonas industrializadas del Atlántico Norte y el consumo internacional. Jürgen Schneider hizo hincapié en que la existencia de un mercado suficientemente amplio para que convenga establecer una fábrica garantiza su éxito, ya que las inversiones para ésta se financian, excepto un pequeño capital inicial, por ella misma, es decir, por los ingresos de la comercialización de los productos manufacturados por ella. En América Latina, sin embargo, los mercados domésticos de consumo quedaron muy reducidos y aun fraccionados después de la independencia, como observó Guy Thomson para México y Frank Safford para Colombia. Por causas geográficas y por los altos costos de transporte fue imposible expandir estos mercados regionales que, al contrario, se encontraban en creciente contracción. Los altos costos de transporte afectaron no sólo el acercamiento de los productos a los consumidores, sino también el traslado de las materias primas hasta las fábricas. Salvo excepciones, no fue posible construir canales para la navegación y, a partir de finales del siglo XIX, los costos para la construcción de ferrocarriles en las montañosas provincias del interior de América Latina resultaron tres veces mayor que en las llanuras de Europa o los Estados Unidos. A mediados del siglo XIX en Colombia, por ejemplo, los costos de transporte entre el puerto fluvial de Honda, a orillas del Magdalena, y Bogotá eran igual de altos como los de Honda hasta Liverpool. Mientras que en América Latina en las provincias montañosas del interior el sistema y la técnica del transporte quedaron más o menos estancados, creció su eficiencia entre las zonas industrializadas del Atlántico Norte, sobre todo a partir de mediados del siglo XIX. Además, después de la independencia en la América Latina, un mercado doméstico no sólo dependía de la totalidad de su población, relativamente pequeña,

sino más bien de la capacidad adquisitiva de esta, que era todavía mucho más reducida.

En cuanto al *mercado de trabajo* en las minas de la sierra central peruana en las tres primeras décadas republicanas, Manuel Burga dijo que no funcionaba un verdadero mercado capitalista para la adquisición de la mano de obra. Los serranos que trabajaban en las minas de la región central en corto tiempo se convirtieron en trabajadores enganchados. Sus alternativas para trabajar en la costa probablemente fueron escasas. Para este período Burga se percató que lamentablemente, salvo excepciones, no se guardan en los archivos peruanos los libros de cuentas de las minas y de las haciendas de la sierra central, que permitirían estudios detallados sobre la situación real de los trabajadores.

Varios participantes, especialmente John Coatsworth y Frank Safford, destacaron paralelismos entre el *mercado* de la mano de obra y el *de capitales*, por lo menos en México y en Colombia. Cuando los empresarios, por ejemplo, lamentaban la escasez de mano de obra o de capitales, la razón no era el que físicamente no existieran, sino que estos factores de producción eran muy costosos. Los altos costos para los capitales industriales en Colombia, que efectivamente eran mucho más caros que al mismo tiempo en Inglaterra, reflejaban los elevados riesgos para estos capitales. Muchas veces el mercado de las mercancías, que la nueva fábrica producía, era más reducido que lo previsto. El empresario no sólo tenía que importar la costosa maquinaria, sino también era necesario contratar a técnicos extranjeros para manejar esta maquinaria con una técnica nueva y desconocida. Muchas veces fue menester también pedir préstamos de capitales adicionales a tasas de interés muy altas para mantener la empresa durante la fase inicial. Finalmente, el empresario mismo tenía que aprender cómo organizar y dirigir una fábrica moderna. Por estas razones los intereses de los capitales para inversiones manufactureras y mineras, por ser considerados más riesgosos, fueron más altos que aquellos de los capitales para hipotecas que gravaban las haciendas y los predios urbanos. Además, el mercado de capitales todavía no contaba, salvo excepciones, con instituciones y mecanismos para reducir los riesgos o acumular mayores capitales, como lo fueron en el futuro los bancos de acciones o las cajas de ahorro. Por razones similares, comerciantes banqueros de Londres se negaron generalmente a prestar dinero para empresas manufactureras en México y en Colombia en esta época, aunque la tasa de interés fuera varias veces más alta que en Londres. Esto no podía vencer el miedo de perder todo o gran parte del capital prestado en pleitos y concursos. Durante la discusión William Mathew señaló que, con respecto al mercado de capi-

tales, los sólidos estudios históricos sobre la India Británica resultarían útiles para comparaciones con América Latina. Tulio Halperin Donghi subrayó que sería necesario estudiar las alternativas económicas y sociales de inversión, incluyendo las posibilidades de mejorar el status social que tuvieron las élites en sus diferentes regiones.

En cuanto a la *protección* de los mercados regionales de consumo, John Coatsworth destacó que para la industria textil del valle de Puebla, en el sureste del altiplano central mexicano, las guerras y las crisis internacionales en el Atlántico Norte, como ser las Guerras Revolucionarias y Napoleónicas, las temporadas después de la crisis internacional de 1837 y después de la Guerra con los Estados Unidos 1846-48, es decir acontecimientos políticos imprevistos, tuvieron consecuencias proteccionistas más efectivas que los altos costos de transporte o las altas tarifas arancelarias. Los proyectos de industrialización, que los conservadores auspiciaron sobre todo por aranceles proteccionistas, fracasaron casi totalmente en toda la América Latina. La industrialización tuvo mayores éxitos en Latinoamérica en las épocas de los gobiernos liberales.

Varios participantes destacaron tanto el efecto proteccionista de una moneda devaluada, por ejemplo el del peso feble en Bolivia, como también el efecto perjudicial de una moneda sobrevaluada. Lo último fue el caso del peso mexicano que abarató todas las mercancías importadas. Pero esta observación requiere todavía de investigaciones más detalladas y de mayor apoyo cuantitativo, como remarcaron John Coatsworth y Guy Thomson. La política de devaluación de la moneda debió haber perdido su atracción cuando los grupos decisivos del sector externo estaban más interesados en el canje de divisas extranjeras que en la producción.

Miquel Izard y otros recalcaron la gran importancia del *contrabando* en el comercio exterior de los diferentes países latinoamericanos, sobre todo en el de Venezuela. Allí, las mercancías importadas que pasaban por las aduanas, representaban sólo un porcentaje ridículo en comparación con las que realmente llegaron al país. Si se revisan las exportaciones, el azúcar, por ejemplo, producto venezolano importante, apenas aparece en las estadísticas aduaneras oficiales, porque generalmente salía del país por contrabando. Asimismo, Frank Safford y León Bieber juzgaron los porcentajes del oro colombiano y de la plata boliviana, exportados por contrabando, como sumamente elevados. Si se incluye el comercio por contrabando, es de suponer que el comercio exterior de los países latinoamericanos fue generalmente balanceado. Tulio Halperin Donghi recomendó que, para estimar el total del comercio exterior de un país como Venezuela, incluyendo el contrabando, deberían analizarse las relaciones

comerciales con las tres o cuatro naciones que mayor peso tenían (véase, por ejemplo, Ocampo 1984); sin embargo, hay que tener presente que Venezuela es un caso sumamente complicado por el contrabando a través de las islas del Mar Caribe.

En cuanto al papel de los *comerciantes extranjeros* en México, Guy Thomson, comentando el estudio de Walther Bernecker, observó que es difícil determinar qué tan extranjeras eran estas empresas, pues muchas de las casas se mexicanizaron, asimilándose sobre todo por medio de matrimonios contraídos por tales comerciantes con familias de las élites locales. Dijo, además, que a partir de los años 1830 varias casas comerciales, especialmente británicas, extendieron sus negocios hacia la producción industrial, estableciendo fábricas de textiles de algodón. Después de su expulsión forzosa, además, muchos españoles volvieron a México en los años 1830 y 1840 para establecer casas comerciales y también, después de algunos años, fábricas, sobre todo de textiles de algodón.

Varios participantes, particularmente Marcello Carmagnani, Nils Jacobsen y Tulio Halperin Donghi, destacaron la importancia del enorme *déficit estructural* de los nuevos Estados después de la independencia. Este déficit fue originado en primer lugar por los gastos militares que favorecían a las élites victoriosas. El déficit fue cubierto por ingresos extraordinarios que sirvieron para financiar indirectamente a las grandes casas comerciales, las que aumentaron sus ganancias prestando dinero en efectivo a altas tasas de interés al Estado. De este modo, la mayoría de los países independientes pasó de una Hacienda pública colonial equilibrada a otra nueva independiente, pero estructuralmente deficitaria.

En la mayoría de los países latinoamericanos, por lo menos en Colombia, Venezuela, el Perú, México y Argentina, existían *vales* u obligaciones de las tesorerías del Estado como instrumentos de la deuda interna. Un gobierno deficitario, por ejemplo, pagaba por ejemplo, parte de los sueldos en forma de estos vales. Lo que le daba valor a los vales, fue el hecho que los comerciantes los aceptaban con un descuento, sabiendo que podían usarlos en su valor nominal para pagar impuestos, sobre todo para pagar los derechos de aduana.

Los participantes, sobre todo John Coatsworth, resumieron que en las tres primeras décadas después de la independencia la mayoría de las economías latinoamericanas, salvo excepciones como la de la sierra central peruana, no crecieron. Marcello Carmagnani y Jürgen Schneider hicieron hincapié en que, en la misma época, la parte latinoamericana del *comercio mundial* se estancó en un porcentaje marginal de 8% (Rostow 1978: 71). Eso es aún más notorio ante el hecho de que en esta fase del ciclo Kon-

dratieff el comercio internacional se caracterizó por *terms of trade* bastante favorables para los productos primarios: Los precios de las materias primas, por ejemplo de los cueros argentinos, se mantuvieron estables, mientras que los de los productos manufacturados de Europa descendieron, gracias a las nuevas tecnologías de la primera revolución industrial. Marcello Carmagnani expresó la suposición que, frente a la vieja situación colonial, la nueva apertura mercantil del período independiente se destacó por una gran expansión del volumen de las importaciones y una expansión mucho más moderada de las exportaciones. El mayor peso del sector externo en los diferentes países en esa época ha de haber favorecido social y políticamente a los hacendados y los comerciantes pertenecientes a este sector y desalentado a los empresarios industriales. Al mismo tiempo debe de haber levantado barreras graves para la formación de un mercado nacional.

La mayoría de los participantes no consideró apropiadas las *teorías de la dependencia* para interpretar los problemas de la formación de las economías nacionales y los intereses económicos europeos en los países latinoamericanos en la primera mitad del siglo XIX. Tampoco aceptó la crítica de D. C. M. Platt a estas teorías. Tulio Halperin Donghi y otros destacaron que, si entre 1820-1850 el comercio exterior de los países latinoamericanos fue insignificante para la totalidad del comercio mundial y para el de Gran Bretaña, esto no quiere decir que el comercio exterior de un país latinoamericano, y sobre todo la parte británica en él, fuera insignificante. Por el contrario, para una economía regional o nacional en América Latina pudo haber sido muy importante.

Finalmente, habrá que considerar también que, después de la independencia, el marco interno y nacional va a ser sumamente relevante para las economías latinoamericanas y su desarrollo. Desde esta perspectiva, el papel que tuvieron las nuevas economías nacionales latinoamericanas - en proceso de formación - para el comercio exterior de Gran Bretaña o Francia resulta menos significativo, y habrá que concentrar mayor atención en futuras investigaciones en el desarrollo de sus procesos económicos internos.